

2023年部门活动计划书(大全6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

部门活动计划书篇一

不管是个人、部门还是整个企业，制定相应的工作计划是必不可少的一项工作任务。下面是小编整理的几篇关于部门的年度计划模板范文，欢迎阅读参考。

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xxxxxxx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xxxxxxx行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xxxxx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xxxxxxx市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。

对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xxxxxxx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。

在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，

对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使

我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

20xx年工作主要从三个方面开展，即完成公司年度目标，实施企业安全标准化升级、建立iso18000□iso14000管理体系和“技改扩”后的环保工程调试、运行，力争公司废水基本达标排放。

一□ehs年度安全生产工作指标

- 1、人身伤害事故中的三类及三类以上事故为“零”
- 2、责任事故中对责任人100%进行处罚
- 3、隐患排查整改完成率大于99%
- 4、三违查处后100%进行处罚
- 5、职业病发病率为零

二、工作计划

- 1、按照年度培训计划对各部门组织进行培训，提升员工的ehs意识，减少违章作业、违章指挥及违反劳动纪律的现象，从而减少人的不安全行为，减少事故发生的概率。
- 2、每月对各部门车间进行ehs考核，对于发生安全事故的责任人员进行考核。
- 3、按公司安全检查计划进行各类隐患排查，并进行kapa跟踪，

确保查出的隐患及时得到整改。

4、对违章作业、违章指挥和违反劳动纪律的现象，一经发现则上报人事行政部进行处罚。

5、加强日常的监督检查，确保职业病防护设施有效运行。

每月采购合格的劳动防护用品并督促培训员工正确使用。

联系有资质的职业危害因素检测机构对厂区进行检测，并进行现场告知。

6、1月份完成公司消防设施维保方案；

7、在5月份和9月份开展二次活动，完善公司、车间应急预案的制定与演练计划的实施工作，提升员工的ehs知识。

通过资质单位对我们基层管理人员的培训，希望能够使我们的基层管理者在职业健康与安全上技能方面能够上一个台阶。

iso14000按照新的环保批复，即包括所有产品，重新培训与认证工作。

9、在12月底前，升级公司安全标准化管理体系从三级升到二级。

在实施升级过程中，重点是提高企业对于法规、标准的认识程度与执行力度。

提高基层管理人员学习法规与标准的能力，促进一线管理人员对于ehs工作达到“为什么管、怎么管”。

10、健全公司隐患排查与整改体系。

即专业性检查、部门专项检查、车间自我净化，三级检查体系。

计划在公司建立车间副主任以上管理者实施“自我净化”工作，即管理者自己每天或每周、每月查出多少ehs隐患，并在月度例会上做公开交流，以促进基础管理人员真正的深入一线做“自我净化”工作。

对于部门安全员的巡查重点向员工的“行为安全”倾斜，对于设施安全隐患依托与专业部门呢与外部的专家检查。

11、完善公司员工培训体系。

力争要做到车间主任亲自做二次培训□ehs部门每季度做一次专项培训，全年组织二次全员ehs专项考核。

培训的目标要提高员工的ehs技能与应急处置能力。

12、从7月份开始(各产品有一定的稳定性后)对公司各产品hazop进行回顾，对各岗位进行风险评价工作。

仓库□qc□机修运用工作危害分析(jha)方法分析过程中的风险。

13、落实“技改扩”的安全评价工作，力争做到在“技改扩”前期做安全预评价工作，开车前做现场评价。

14、12月份完成项目建设的环保试生产申请批复。

11月份前完成环保试生产验收工作。

15、从2月份(环保工程安装结束后)集中消除cme高氨氮污水，可降低公司污水氨氮值得60%。

16、从3月份开始600吨/天生化系统正常运行，原有的2个沉

淀池改为好氧池，要在3月份前完成。

xxx部门

一、目标概述：

协调处理好劳资双方关系，合理控制企业人员流动比率，是人力资源部门的基础性工作之一。

在以往的人事工作中，此项工作一直未纳入目标，也未进行规范性的操作。

xx年，人力资源部将把此工作作为考核本部门工作是否达到工作质量标准的项目之一。

劳资关系的协调处理目标：完善公司合同体系，除《劳动合同》外，与相关部门一些职位职员签定配套的《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》等，熟悉劳动法规，尽可能避免劳资关系纠纷。

争取做每一个离职员工没有较大怨言和遗憾。

树立公司良好的形象。

二、具体实施方案：

1□xx年元月31日前完成《劳动合同》《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》的修订、起草、完善工作。

2□xx年全年保证与涉及相关工作的每一位员工签定上述合同。

并严格按合同执行。

3、为有效控制人员流动，只有首先严格用人关。

人力资源部在xx年将对人员招聘工作进行进一步规范管理。

一是严格审查预聘人员的资历，不仅对个人工作能力进行测评，还要对忠诚度、诚信资质、品行进行综合考查。

二是任何部门需要人员都必须经人力资源部面试和审查，任何人任何部门不得擅自招聘人员和仅和人力资源部打个招呼、办个手续就自行安排工作。

人力资源部还会及时地掌握员工思想动态，做好员工思想工作，有效预防员工的不正常流动。

三、实施目标需注意事项：

1、劳资关系的处理是一个比较敏感的工作，它既牵涉到企业的整体利益，也关系到每个员工的切身利益。

劳资双方是相辅相承的关系，既有共同利益，又有相互需求的差距，是矛盾中统一的合作关系。

人力资源部必须从公司根本利益出发，尽可能为员工争取合理合法的权益。

只有站在一个客观公正的立场上，才能协调好劳资双方的关系。

避免因过多考虑公司方利益而导致员工的不满，也不能因迁就员工的要求让公司利益受损。

2、人员流动率的控制要做到合理。

过于低的流动率不利于公司人才结构的调整与提高，不利于

公司增加新鲜血液和新的与公司既有人才的知识面、工作经验、社会认识程度不同的人才，容易形成因循守旧的企业文化，不利于公司的变革和发展；但流动率过高容易造成人心不稳，企业员工忠诚度、对工作的熟悉度不高，导致工作效率的低下，企业文化的传承无法顺利持续。

人力资源部在日常工作中要时刻注意员工思想动态，并了解每一位辞职员工的真正离职原因，从中做好分析，找出应对方法，确保避免员工不正常流动。

四、目标责任人：

第一责任人：人力资源部经理

协同责任人：人力资源部经理助理(人事专员)

五、实施目标需支持与配合和事项和部门：

1、完善合同体系需请公司法律顾问予以协助；

2、控制人员流动率工作，需要各部门主管配合做好员工思想工作、员工思想动态反馈工作。

人员招聘过程中请各部门务必按工作流程办理。

年度工作规划编制的依据是公司年度经营计划并结合上一年度本部门工作开展中的综合表现，同时围绕本年度工作目标要求以及各模块的具体内容而展开。

在公司没有明确的年度经营计划或者计划里没有对本部门有明确的工作目标界定的情况下，则要编写者主要结合公司上一年度本部门工作开展情况以及公司各部门综合反映与本部门内部讨论或者作为主管者经过观察讨论以及判断后，认为本部门如何在下一年度做好本部门那些工作。

当然，这种情况下，有些公司领导也会有对某些部门的一些具体要求，比如在本部门工作职责内的某些领域方面，公司高管或老板会提出来，那么在编写规划时，这一部分内容就应该重点去对待，因为这恰恰是管理者或老板感兴趣的地方。

在具体编写本部门年度工作规划时宜采用以下方法：

综述或总则：以陈述编写该规划的总的目的以及指导原则和要达成的目标。

在做综述时，一般都会用简明扼要的语言来概括上一年度的工作同时阐述本规划的基本纲要。

围绕本部门各职能模块进行具体的规划：在涉及某一模块职能时，一般会采用先陈述上一年度或眼下该职能在公司范围内开展的不足以及存在问题，然后才能针对不足或需要改善的进行本年度的工作规划。

在陈述本年度本部门某一模块的具体规划时，要注意数据与文字相结合，没有文字完善显得规划不详细，而没有数字的填装，则显得规划较苍白。

没有说服力或者说执行起来没有约束力。

同时注意在编写本部门年度规划时要关注上面提到的公司高管或老板强调的问题，同时也有编写人或者该部门主管通过自己的判断得到的需要而且力所能及可以改善的问题，不能使编写的规划不可操作甚至不可达成，那么到了年终就只有检讨自己或者在年度工作期内得不到公司相关部门的支持与重视，如此以来就会降低本部门在公司的影响力，当然自身(编写人)也会受到不被重视以及职业生涯的负面影响。

在编写的工作规划里面要体现数字时，要考虑数字存在的意义和务实性，一般来说数字进入规划里面要注意两点：一是

数字的循序渐进，也就是说结合公司实际情况以及该数字目前在公司的达成情况，不可好高骛远，数字离谱，使本部门陷入自缚状态；二是注意数字的质量，因为数字是为公司服务并进一步强化本部门某一职能的具体目标的，而非随意的将任何内容都可以用数字表达出来，这样会形成规划的不严谨性以及数字应用泛滥从而影响规划的深度以及层次。

最后要围绕本部门在上一年度总体工作中的综合表现中所表现出来的不足以及具体要改善的方面进行阐述：一般从两个方面来进行。

一是本部门工作不足以及团队建设需要如何改进和本部门内部如何进行完善；二是本部门需要得到公司各部门包括公司的支持要求。

这样的话，这份年度工作规划就算是比较完善比较可行，从而指导本部门本年度工作顺利推进。

部门活动计划书篇二

外贸无非主要是维护旧客户以及打开新的市场，所以计划报告要以这个为核心内容，具体的需要参照你本身工作性质。开头结尾可以以千篇一律的格式来进行。

1. 计划的名称。包括订立计划单位或个人的名称和计划期限两个要素

2. 计划的具体要求。一般包括工作的目的和要求，工作的项目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么、怎么做、做到什么程度。

3. 最后写订立计划的日期。

一般地讲，包括：1. 情况分析（制定计划的根据）。制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。2. 工作任务和要求（做什么）。根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。3. 工作的方法、步骤和措施（怎样做）。在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取必要的措施，以保证工作任务的完成。

1. 认真分析本工作的具体情况，这是制订计划的根据和基础。

2. 根据上级的指示精神和本单位的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。环环紧扣，付诸实现。

3. 根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定如何克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

4. 根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。

5. 计划草案制定后，应交全体人员讨论。计划是要靠群众来完成的，只有正确反映群众的要求，才能成为大家自觉为之奋斗的目标。

6. 在实践中进一步修订、补充和完善计划。计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

工作计划的一般格式

标题

1、计划的标题，有四种成分：计划单位的名称；计划时限；

计划内容摘要；计划名称。

2、计划单位名称，要用规范的称呼。

3、计划时限要具体写明，一般时限不明显的，可以省略。

4、计划内容要标明计划所针对的问题。

5、计划名称要根据计划的实际，确切地使用名称。

6、如所订计划还需要讨论定稿或经上级批准，就应该在标题的后面或下方用括号加注“草案”、“初稿”或“讨论稿”字样。

7、如果是个人计划，则不必在标题中写上名字，而须在正文右下方的日期之上具名。

正文

情况分析（制定计划的根据）。

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。

外贸业务员工作计划总结：

部门活动计划书篇三

根据《物业管理公司发展思路及具体实施方案》的计划，和公司在20xx年的情况，在综合考虑研讨的情况下，制订物业公司20xx年的工作计划。

20xx年，是物业公司致为关键的一年。工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市

市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此□20xx年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。

为能够顺利的达到当初二级企业资质要求的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

物业公司到了20xx年，如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的□20xx年的工作重点必须转移到这方面来。

四川成都的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，退其次是综合写字楼，再就是工业园区。按照我公司目前的规模，难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。

同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路，在20xx年第一季度即组织人员进行一次大规模的市场调查，就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过20xx年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此□20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展

工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。

目前暂定20xx年的拓展目标计划为23万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果20xx能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的；如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年的拓展前景是美好的。

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年5月份到期，有关行政部门根据我公司的管理面积等参数来评审我公司的企业等级。

据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。如果在5月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的，所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。

换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码，因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗，争取一次评审过关。

物业公司在20xx年中设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部，分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。

在各部門員工的工作上，將給予更多的指導，在員工的晉升上，更注重新於不同崗位的輪換，加強內部員工的培養和選拔，帶出一支真正的高素質隊伍，推行員工職業生涯諮詢，培養員工的愛崗敬業的精神，真正以公司的發展為自己的事業。在今後的项目發展中，必須給予內部員工一定的崗位用於公開選聘，有利於員工在公司的工作積極性，同時有利於員工的資源優化。

在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项，员工进入公司后一年内必须持证上岗率达100%，技术性工种必须持相关国家认证证书上岗。

20xx年的培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项，二零零四年通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

质量管理体系在xx年开始推行，其力度和效果均不理想，除了大家的重视度不够外，还在培训工作上滞后，执行的标准没有真正的落实，为此□20xx年将继续贯彻公司的质量体系，为公司通过iso9000□20xx的认证认真的打好基础，争取能够在20xx年通过认证。

在20xx年2月份以前组织综合管理部和公司的主要人员对质量体系文件修改，使得对公司更加合适而有效，针对修改版的文件，组织精简有效的品质管理培训，对新接管的项目实施项目式的质量体系设计，对单独的项目编写质量文件，单独实施不同标准的质量系统。

20xx年将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作，包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收集、制作项目质量管理审核报告等。

同时，配合项目业主(业主委员会)的需求进行年度的质量管理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改□20xx年12月拟将进行一次内部质量管理体系审核，将严格依照iso9000□20xx的要素进行，这次内审将是物业公司的第一次品质管理总结会议。

综合管理部在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，

有一定欠缺，工作有停顿，许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助，为此，在xx年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。

在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

部门活动计划书篇四

- 1、做好迎新宣传稿的撰写，资料的预备。
- 2、在纳新前做好纳新工作的整体排班职员安排，口试也要排好班。
- 3、学生会纳新时要督促各部分提交年度工作计划、招新计划，收好存档。
- 4、我们要辅助宣传部做宣传，辅助组织部咨询、口试地点的申请，我们还要打印好相应的表格发放给会员，发放到班级。
- 5、照例要收集学生会成员的联系方式、课表，整理好，以便日后工作排班等。
- 6、收集各班班委的信息资料以及各班的课表，整理好存档。

在纳新完毕后，鉴于上届的总结经验，制定出一份新的学生会规章制度，并制定出相应的赏罚细则，在以后的工作中按照制度实行治理，使学生会的工作能顺利无误的完成。

这是秘书部最基本的工作，其中包括学生会内部活动、会议

的通知和院校领导下达的全院性活动、会议的通知，无论什么活动、会议都要及时通知到位，确认收到，以保证各部成员能准时参与。

1、每次的活动，都要提醒活动负责人一周内把活动策划书、总结交到秘书部存档。理事会所有上传的资料我们都要备份，总结有相应的模板填写。

2、会议记录及总结：做好学生会干部例会，全体学生会成员会议的会议记录，整理好并存档。

每次学生会活动、会议都有我部负责签到工作，并收集整理出来，在学期末时回纳出出勤率，供评定“优秀干部”等奖励用。

学生会的大小活动都要及时的写出通讯稿，并附上照片，发到大院和团委的邮箱里，确保我院学生会活动能及时的发到校网上，让全校师生都能浏览到我院的活动，并提出建议和意见，这样我院的工作才会越办越出色。

为使我院学生会能及时的把握日常工作的动态，我部月末、期末、年末都会做出工作总结，对学生会各部组织的活动进行总结，以便之后做出更出色的活动。

部门活动计划书篇五

制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。

今年上半年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不同，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成情况，与县公

司一起讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

截止6月份，全市共完成业务收入xx万元，绝对值排名全省第xx位，完成形象进度的xx%□宽带终端新增xx户，宽带专线新增xx户，有人值守公话新增xx户，普通电话新增xx户。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情

况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过xx万元，达到5月份的xx元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，

计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部拟从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：

定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：

通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：

定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：

继续加强欠费管理、营业稽核、资源。管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

部门活动计划书篇六

1、搭建集团公司财务组织架构，明确岗位及职责。

2、健全和完善财务制度。在原有财务制度的基础上，根据集团公司财务核算的新要求，进一步健全和完善财务管理制度，严格财务人员核算管理，制定完善内部财务规章制度，使会计工作有一个更加规范、完善的制度环境。

3、规范建立财务档案，提高档案管理质量。收集整理好以前财务档案，进行合理分类，整齐化一，归档存查，确保会计核算资料的完整性、严密性，以便核查方便。

1、稳定增强财务队伍。对现有财务从业人员进行业务考核，坚持“试用”观念，坚持选拔引纳优秀的会计人员加入财务队伍，实行优胜劣汰，增强公司财务队伍的实力，为全公司的经营稳定打牢基础。

2、加强理论培训，增强财务的宏观经济管理意识。使财务人员从仅仅应付日常业务的工作状态得到改变，充分认识财务工作的连续性、复杂性，培养超前意识。

3、加强企业经营财务分析培训。以推行全面预算管理为目标，培养会计从业人员企业经营的事前预测、事中分析和基础财务分析工作。

4、加强会计实务培训。加强会计人员的业务培训，注重工作效率，提高会计人员的整体核算水平。

利用好电脑系统，开展网上数据报送，归集和整理会计数据，增强会计数据传递的时效性和准确性。有条件时，首先实现电算化与手工记账同时进行，逐步实现计算机替代手工记账的财务管理模式，解决会计手工核算中的记账不规范和很多重复劳动极易产生的错记、漏计、错算等错误。很多的信息能够准确、及时的记录、汇总、分析、传送，从而使得这些信息快速地转变为能够预测前景的数据，提高会计核算的质量，使公司会计核算工作更加正规化、科学化，现代化。

总之，遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门供给翔实信息，为领导决策供给可靠依据，当好领导的参谋。进取为公司发展献计献策。

1、按财务预算科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。进取供给全面、准确的经济分析和提议，为公司领导决策当好参谋。

5、搞好成本核算，合理调度资金完成年度预算。适应新形势，进一步加强流动资金分析和管理，为公司谋求最大利益。

3、搞好固定资产管理。凡是资产都应当为企业带来效益。加强闲置资产、报废资产处置工作，努力提高资产利润率。

挖潜增效，为生产经营目标的实现和效益的增长服务。管理是生产力，财务部将加强内部管理列入工作重点，即进一步加强财务管理，降低财务费用，控制生产成本，合理安排，压缩不必要的或不急需的开支，严格审核报销凭证，坚持“一支笔”审批，有效控制各项费用开支。

1、业务招待费管理。采取行政负责、工会参与、部门监督的原则管好用好业务招待费。

2、差旅费管理。严格规范差旅费报销程序和职工借款的还款时限，坚持按照公司制度执行。做到坚持原则，一事同人，杜绝虚报冒领，借款长期不还，占有公司资金挪作它用的现象发生。

3、电话费管理。严格预算控制，电话费预算按科室为单位包干到位，努力降低话费开支。

4、办公费管理。办公费管理坚持各科室列出计划，经领导审

批后，公司统一采购、保管，各单位按计划领用的原则执行。

5、车辆费用管理。严格执行公司制订的相关车辆费用管理办法，从严从细加强管理。车辆维修必须先有计划，经公司领导审核批准后进行维修，车辆用油由财务科负责采购、结算，专门部门负责保管、登记、领用，杜绝乱购、无计划领用。